

“小蚂蚱”蹦出致富好“钱”景

通河县发展乡村特色养殖,带动农户致富增收

张明哲 本报记者 罗彦坤

初冬时节,室外风雪连天,通河县富林镇红旗村养殖基地的温室大棚内暖暖的,数不清的蚂蚱在草上肆意蹦跹。

东亚飞蝗,俗称蚂蚱,是农业领域的害虫。但在通河县,有设施农业助力,“小蚂蚱”成了乡村特色养殖项目,在当地政府部门倾心助力下,通河“小蚂蚱”脱颖而出,蹦出致富好“钱”景。

“小蚂蚱”创造大效益

养殖户武纪钢在前面给记者带路,一边走一边用草棍驱赶脚边的蚂蚱,避免踩踏。“这可都是钱呢!”武纪钢说着,手里的活儿也没停,小心地从一块砖踏到另一块砖上,给蚂蚱群投喂菜叶和米糠。

“这头一茬蚂蚱个体肥,一斤能卖到15元,二茬、三茬可能体会小点,价格也会略低一些。不过,不用担心,最后有企业‘兜底’,照单全收。”武纪钢告诉记者,今年是村里第一年养殖东亚飞蝗,从目前状况看,算是成功了。

红旗村党支部书记邢国民告诉记者,武纪钢是村里第一个“吃螃蟹的人”,他除了经营几亩旱田,其余精力全用在了养蚂蚱上。看到他成功了,曾质疑、观望的村民,如今也都开始效仿他干起了特色养殖。

为了带动农户养殖东亚飞蝗,富林镇从去年开始就组织村干部、农民代表到外地考察学习,武纪钢就是在学习中摸到了这个致富的门路。

学习回来后,武纪钢建起了两栋温室大棚,又花7000元买了50万只虫卵……初期的饲料就是青草、玉米秸秆,后期投放菜叶、米糠。养殖两个月时蜕皮3次,11月初,长成的蚂蚱就能出棚了。首批收获600斤蚂蚱,以每斤15元的价格被订单企业收走,武纪钢收入9000元,这更加坚定了他发展特色养殖的信心。

门槛低投资少,养一茬就回本

“炸着吃,老香了!”武纪钢说,他第一次吃油炸蚂蚱就爱上了这一口,“不仅吃起来酥香,蛋白质含量还特别高”。

近年来,人工养殖的东亚飞蝗成为市民餐桌上一道备受青睐的“绿色菜肴”,其以高蛋白、低脂肪、富含多种氨基酸及活性物质而著称。同时,东亚飞蝗还是宠物市场里鸟类的高档饲料,销路不是问题。

“最关键的是技术门槛低,投入资金少,有

一块地方就能干。”武纪钢说,建一栋大棚能用好多年,按1平方米产2斤蚂蚱算,当年就能回本,经营得好还有盈余,45天就能从虫卵长到成虫,一夏一秋能养两三茬。产完虫卵再卖蚂蚱,卵留在大棚里自然越冬,-60℃都冻不死它。第二年随着青草萌发,蚂蚱自己就长起来了,卵孵蝗,蝗生卵,周而复始,可多年饲养、循环发展。另外,销售虫卵,还能产生一笔收入,效益比较可观。

科技赋能“变害为宝”

东亚飞蝗喜食禾本科和莎草科植物,危害小麦、玉米、水稻等多种农作物生长,被称作田间害虫。那么养殖蚂蚱是否会为农业造成灾害?邢国民解释说:“这个不用担心,这是技术培训的必修科目。如今,我国防治蝗灾的经验已经走出国门,为一些饱受蝗灾威胁的国家提供助力,守护‘粮袋子’。”

在武纪钢的指引下记者看到,养殖大棚内设置了专用防逃网。“就是跑出去了,也还有灭杀手段来‘追逃’,在科技赋能下,东亚飞蝗实现变害为宝。”武纪钢自信地说。

在哈人才购房享补贴可叠加

哈市召开房地产“新政”宣讲解读会

本报讯(实习生 覃棋棋 记者 刘述波)为积极回应市场主体及人民群众关切,加快推动政策落地见效,11月28日,市住建局会同市资源规划局、市税务局、哈公积金中心、市不动产登记中心等相关部门,组织召开《关于推动哈尔滨市房地产市场平稳健康发展的若干措施》政策解读会议。

11月13日,市住建局、市资源规划局等八部门联合印发了《关于推动哈尔滨市房地产市场平稳健康发展的若干措施》,围绕强化供应结构、延长优化补贴举措、提高住房品质、扩大金融扶持力度等方面,进一步完善房地产市场宏观调控机制,着力推动房地产市场平稳健康发展。

解读会上,针对《措施》中涉及的闲置土地处置和存量土地盘活流程、开发过程中土地增值的缴纳、公益配套设施的具体范围、惠民购房补贴标准、普通住宅和非普通住宅

宅二手交易纳税标准、架空层的具体要求、容积率计算规则的调整、公积金贷款房屋套数认定标准及贷款首付、利率等多方面问题,各有关部门、单位一一进行了详细解答,并就哈市房地产市场现状及未来发展进行了分析。

据市住建局介绍,“新政”第三项规定,“对购房前在哈用人单位已缴纳社保或医保,以及自主创业,年龄在40周岁以下,无户籍限制”,在9区购买首套或第二套新建商品住房的,按照相关标准,给予一次性购房补贴”,第四项“对非我市城9区户籍的个人在9区购买首套或第二套新建商品住房的,按实际购房款的2%给予一次性购房补贴”,以及第五项“以旧换新”时可按建筑面积100元/平方米的标准给予一次性购房补贴”。符合第三项至第五项购房条件的购房者,可叠加享受购房补贴。

铭记光辉历程 传承红色基因

1800余名党员干部走进哈尔滨党史纪念馆

本报讯(记者 于秋莹)为进一步加强党员思想教育,提升党性修养,增强党组织的凝聚力与向心力,11月以来,哈尔滨联合农商银行机关第三党支部、哈尔滨广厦学院财经学院、哈医大一院群力院区群力妇儿党支部与群力综合办党支部、东北林业大学经济管理学院研究生党支部等20余个团体的1800余名党员干部、入党积极分子,通过走进哈尔滨党史纪念馆参观并开展主题党日活动,学习传承中国共产党在长期奋斗中铸就的伟大精神,传承和践行党的优良传统。

参观过程中,大家认真聆听讲解,不时驻足观看,询问相关历史背景,并就一些重要事件展开热烈讨论。一幕幕鲜活的历史场景、一个个动人心弦的革命故事,深深触动了每位党员的心弦。哈尔滨党史纪念馆以“铭记光辉历程,传承红色基因”为主题,遵循过去、现在与未来的线索,运用多种现代科技手段,生动鲜活地再现了党的奋斗历程和辉煌成就,在东北三省乃至全国享有盛誉,成为黑龙江省红色文化旅游的精品品牌。

规范液化气瓶安全使用

哈市开展液化石油气瓶安全使用情况检查

本报讯(实习生 何睿 记者 李佳琪)为进一步规范液化石油气瓶使用安全,连日来,市市场监管局牵头组织有关单位,分别对南岗区师大夜市、道里区红专街夜市液化石油气瓶安全使用情况进行联合检查。

在南岗区师大夜市,检查组对市场主办方落实安全用气制度方面进行了全面检查,详细查看了液化石油气瓶用户台账、企业方每日巡检记录、问题隐患台账及整改销号清单。市场监管部门现场指导各部门、市场主办方和用户通过扫码溯源气瓶有效信息,讲解发现不合格气瓶应采取的必要措施。消防部门对用户配备灭火器进行了检查和安全知识培训。

在道里区红专街夜市,检查组围绕市场主办方与气瓶经营单位签订承诺安全用气方面进行了全面检查。现场分三组同步对市场使用的液化石油气瓶质量安全逐瓶检查,检查中发现个别用户使用的气瓶存在无法扫码溯源和报警器安装位置不正确等问题。各部门对现场检查问题分别提出整改意见和要求,同时,责成市场主办方建立安全承诺制度,采取有效措施和办法落实好安全用气主体责任。

贡献志愿力量 创造美好生活

平房区举办第九届亚冬会城市侧志愿者培训

本报讯(高琳 记者 梁可心)11月27日,平房区委社会工作部在友协街道党群服务中心举办2025年第九届亚冬会平房区城市侧志愿者培训。全区重点点位负责人、志愿者代表及平房区城市侧志愿服务工作指挥部各成员单位共计70余人参加培训。

此次培训邀请哈尔滨市红会专业团队和区教育局综合素质教育科卫生视导员魏丽丽,围绕红十字运动基本知识、急救救护新概念、心肺复苏实操、体外除颤仪使用等核

心内容进行系统讲解和现场演练,并为参训志愿者发放急救包和《应急救护手册》。理论讲解过程中,结合赛场周边人员密集、现场形势复杂的情况,重点讲授了多轮次、全流程、多要素的心肺复苏实战技巧。平房区委社会工作部将以2024年国际志愿者日主题精神“贡献志愿力量 创造美好生活”为引领,有效整合各方资源和力量,不断提升志愿服务的专业化水平,打造一支业务能力强、服务水平高的城市侧志愿服务队伍。

阿姨们买毛线时,顺便加入“线下技能学习群”:交流编织经验、唠唠家长里短……有人编织着岁月静好,有人织出了创业理想——

银发族兴趣消费 撑起毛线市场新人气

实习生 杜佳鑫 本报记者 李木双

手工编织毛线制品,是许多人的童年与青年回忆,但随着人们的生活节奏和消费需求变化,手工编织逐渐淡出了人们的视线。在这个冬天,哈尔滨毛线市场人气又回来了——一群以退休女性为主的消费者,开始频繁光顾这里。

进入市场买完毛线,她们迅速将这里变成了打卡地。几乎每一个毛线售卖摊点,都有银发族自发组织的“毛线编织学习班”:毛线入手,一群“师姐”会热情邀新人“线下入群”,就地交流编织经验,互相搭手助力开织,进而边织边唠家常……很多人买完一次毛线后,再也无法离开这里——一待就是半个月甚至几个月,比上班还勤。

为兴趣买单的她们,让近年来逐渐淡出人们视野的毛线市场又重新热闹起来。在与老姐妹们交流过程中,有阿姨一下子“打开了格局”,盘算着走上银发直播带货创业赛道,“闲着也是闲着,自己有兴趣,还能在网上卖毛线、针织品,得到认可还挺开心的,反正也不需要多少成本。”



毛线市场摊位上毛线品种繁多。

A 退休银发族重拾“手艺” 毛线市场迎来“回头客”

入冬后,位于南岗区工人文化宫附近的中山毛线批发市场,一下子热闹起来。刚一走出电梯,就能听到手动绕线机的“嗡嗡”声音。

不少摊位前都聚集着一群中老年女性,大家坐在小板凳上织毛衣一边聊天。她们并不是这里的工作人员,而是消费者。

与其他商场买完商品就离开不同,在毛线市场买完线的消费者很多会选择在购物点继续停留。顾客中,九成以上是退休女性。有人在买一次毛线后,会连续几天甚至几个月到这里,和其他顾客边学边织边交流,直到将毛线织成成品也依旧没有流露出不再来的意思。

众多毛线销售摊位中,数位老板摊位人气最旺。她在中山毛线批发市场经营30多年,每年入秋后会迎来很多回头客。每天她都要一边帮顾客选线、配色、缠线团,一边抽出空来教顾客怎么起针、编织花样。想要跟她聊几句,有时需要等上一个小时。“现在客流量会比平时多20%~40%。有些人为了能赶在降温前织好毛衣,9月份就会过来买线。”项老板说。

上世纪末,中山毛线市场最火爆时,占据了整栋楼的5层。“八九十年代,流行给家人织毛衣、帽子、围巾、裤子。当年生意火的时候,整个楼里人挤人的,很多都是买了毛线就走,回家自己研究怎么织。”项老板说,随着生活节奏加快,人们不再手工织毛衣,毛线市场逐渐萎缩,如今只剩5楼一层。近年来,当年热衷织毛衣的那群人陆续退休,毛线市场慢慢又热闹起来。

“手工织的毛衣比机器织的软,尺寸更合适。”在现场织毛衣的64岁傅阿姨告诉记者,她孙女穿的毛衣都是她织的,还是现在的流行款。“外面买的也不便宜,我看着款式也能给孩子织出差不多的,不仅合身,选的质量也更好。”



交流针织技艺。

B 自组“兴趣班” 话匣子从编织技巧到家长里短

近年来,妈妈手工“复刻编织”出上万元大牌同款毛衣送给孩子的新闻频出。像傅阿姨这样给孩子编织帽子、围巾、毛衣、裤子的退休阿姨也不在少数。记者走访发现,在中山毛线市场里织毛衣的阿姨们,已在这里自组“兴趣班”——互相学习、交流毛衣编织手法,同时和一群志同道合的人唠家常。

在这里,聚在不同摊位上编织的阿姨们有着“知识产权保护”共识。每个摊位的店主都有擅长的编织花样,她们只要看一眼图片,就能知道毛衣编织的手法 and 大概需要毛线的重量。而消费者为“知识产权”付费的形式,就是在摊主这里买毛线。只要买线,就相当于交学费,不仅能获得摊主的指导,也同时拥有了一群“师姐”。摊主忙不过来时,“师姐”们不仅会主动帮忙传授编织技巧,还会

帮摊主缠线团、售卖产品。事实上,在这里买线的花费也不高,根据毛线材质不同,织一顶帽子的线大概需要20~40元,织一件毛衣的线需要70~140元。大多数时候,大家更像是为兴趣和心情买单。

记者在项老板的摊位上选了一款帽子的样式。配好颜色、缠好线团,项老板帮着完成起针后,将记者安排给一位织毛衣的阿姨们,“张姐,你刚织过这种帽子,你教教我。”很快,记者被一群阿姨围住。“手上别绕那么多线,这样织起来绕线距离长,会很累。”“这一针不能织,带过去,织下面一针。”“你这个织错了,我帮你”……在阿姨们热情帮助下,记者没织上两针,帽子已经出现雏形。

话匣子打开的阿姨们,一边织着手里的活,一边开启了聊天模式。话题内容从来不确定,从自家侄子、侄

媳妇最近又升职加薪,到怎么做菜让挑食的孙子多吃几口,再到谁家的孙女都快30岁了还找不到对象……活脱脱能拍出一部“人间”纪实剧。

记者问:“织这么多毛衣穿得过来吗?”张阿姨说:“我一年得织十来件毛衣、帽子、围巾啥的,家里人穿不过来,就拿去送人。刚给我外甥女家的孩子织了个坎肩。其实,也不是为了织毛衣,就是想有点事做,平时家里就我一个人,这里这么多人聊天,也热闹。”旁边的宋阿姨则说,老年大学的名额太少,离家又远,在毛线市场里也一样有人一起“玩”,时间还随意。

到了下午3时左右,阿姨们开始互相提醒去接孙辈放学,或是要回家做饭。她们收拾东西离开的样子,像极了学生放学。“有事儿干,可比闲待着强多了。”张阿姨说。

C 手工价看涨 银发族“格局打开”要网络直播创业

近年来,手工制品价格看涨,毛线编织也逐渐成为大众消费热点。数据显示,从2020年起,一二线城市消费者倾向于在网上购买团簇及织物,带动了毛线行业的消费升级。目前毛线零售用途主要以个人手编毛线(服饰)为主,占整个毛线市场58%;近年来流行的毛线文化创意产品,如毛线花、装饰品、毛线包、节日装扮、教育手工等增速较快,占比31%,其未来市场空间比较大,将会成为毛线消费的新增长点。

记者在多个电商平台、短视频平台搜索发现,以毛线编织线上直播、录播教程带动毛线销售,正成为中老年创业的热门。不少超百人的毛线销售直播间里,主播年纪都超过45岁,

个别的主播年龄接近60岁。

项老板每天还是忙碌着店里的生意,接待老顾客。“网上带货销售?我不懂,也没时间做网络直播。我手工编织的帽子、围巾、坎肩什么的,就在店里卖。”记者在店里发现,项老板店里款式较复杂的帽子售价在200元左右,普通款式的则在几十元。对比网上机器编织的款式,手工编织的价格要高出50%左右。

与做惯了线下生意的项老板不同,“学习班”姐妹中已有人考虑进入电商直播赛道。53岁的赵阿姨就是其中一位。她告诉记者,儿子在外地工作,目前单身,没有孩子需要她带。自己退休后一直想再做什么,最近她看好了网络直播卖毛线的活儿。

“我儿子特别支持我,前两天给我买了一套直播设备。我想先来这里多交流,把以前织毛活的手艺捡起来,然后找找好的货源,回去试着直播卖毛线。”赵阿姨特意去做了市场调查,她发现,不少年轻人都喜欢与别人不一样的定制款,也愿意为手工制作支付更高的费用。赵阿姨曾经看到过一个北京网店店主,快50岁时创业卖毛线,半年销售额就近千万元。“我觉得这个市场还挺有潜力的,反正也是闲着,我想试试。”

